

- // Modernité et stabilité – SI Re maintient une stratégie qui a fait ses preuves
- // Solide croissance du volume de primes de SI Re dans un marché atone
- // Un collaborateur expérimenté rejoint l'équipe Souscription de SI Re

STEPS 1/19

Modernité et stabilité – SI Re maintient une stratégie qui a fait ses preuves

Depuis sa création en 2004, SI Re applique une stratégie de croissance modérée et rentable qui vise principalement un développement à long terme. L'entreprise a donc délibérément évité de se livrer à des expérimentations potentiellement coûteuses, telles qu'une expansion géographique sur des marchés exotiques ou des arbitrages erratiques entre les différentes branches de son portefeuille. L'évolution régulière de sa rentabilité en dépit de marchés de la réassurance atones depuis une dizaine d'années confirme le bien-fondé de cette approche.

SI Re suit très attentivement l'évolution du marché, tout en innovant pour poursuivre le développement et la diversification de ses activités. Lors de la révision de sa stratégie commerciale en 2018, elle a ainsi décidé d'intégrer à l'avenir les cyberrisques à son portefeuille et d'étendre son engagement dans la catégorie d'actifs des Insurance-linked Securities (ILS).

Souscription de cyberrisques

Dans le cadre de sa stratégie quinquennale, SI Re a choisi de diversifier davantage ses branches et de souscrire des cyberrisques dès les renouvellements de 2019. Elle propose cette couverture sur une base proportionnelle aux clients en

portefeuille, à condition que les directives de souscription de la cédante soient connues, que les PME constituent le principal segment de ces risques et que le questionnaire spécifique de SI Re sur le sujet soit complété.

Les cybermenaces exposent les entreprises à une grande variété de risques qui vont de la perte de données clients et de la propriété intellectuelle à l'interruption de l'exploitation. Dans ce contexte, la demande de cyberassurance augmente de manière exponentielle, y compris chez les petites et moyennes entreprises. Malgré les incertitudes existantes, les assureurs et les réassureurs souscrivent de plus en plus de cyberrisques.

Soutenant ses cédantes dans cette évolution stratégique, SI Re a décidé de proposer à l'avenir une couverture dédiée à ce risque. Elle a déjà conclu un premier contrat lors des renouvellements de 2019.

Engagement accru dans les ILS

Du point de vue du risque, les ILS ne constituent pas une catégorie d'actifs pour SI Re. L'entreprise étant axée sur l'Europe en termes tant de marchés que de risques, elle utilise les titrisations d'assurance pour diversifier sur le plan

mondial ses risques européens de catastrophes naturelles. SI Re peut ainsi atténuer la volatilité de ces derniers et bien les équilibrer. De plus, ces titrisations lui apportent davantage de flexibilité que l'intégration de risques catastrophiques dans son portefeuille, au passif de son bilan. Elle peut en effet les acheter et les vendre selon ses propres objectifs, conformément à sa stratégie de sortie, sans porter atteinte à ses relations de longue durée avec ses clients traditionnels

Depuis 2010, SI Re investit régulièrement dans cette catégorie alternative d'actifs, dont la performance cumulée est satisfaisante. Actuellement supérieure d'environ 50% à la valeur du placement réalisé en 2010, la valeur nette d'inventaire (net asset value) affiche une évolution réjouissante, sensiblement supérieure à celle d'un indice de référence constitué de plusieurs stratégies de placement à la pondération similaire (cf. graphique 1).

Les placements alternatifs font désormais partie intégrante des portefeuilles des investisseurs institutionnels. Selon la dernière enquête de Willis Towers Watson (WTW), l'allocation stratégique du capital alternatif représente entre 2% et 5% des placements de plus de la moitié des investisseurs. Près des deux tiers

des personnes interrogées investissent dans cette catégorie d'actifs depuis plus de cinq ans. Presque tous les investisseurs indiquent que la diversification du portefeuille est le principal motif de leur engagement. Seuls 12% des personnes interrogées admettent que les réflexions sur le rendement sont prioritaires.

Dans ce contexte, l'affirmation selon laquelle le destin des ILS dépendrait de la politique monétaire et du niveau des taux d'intérêt doit être considérée avec prudence. De plus, l'étude de WTW révèle que les ILS pourraient s'étendre à

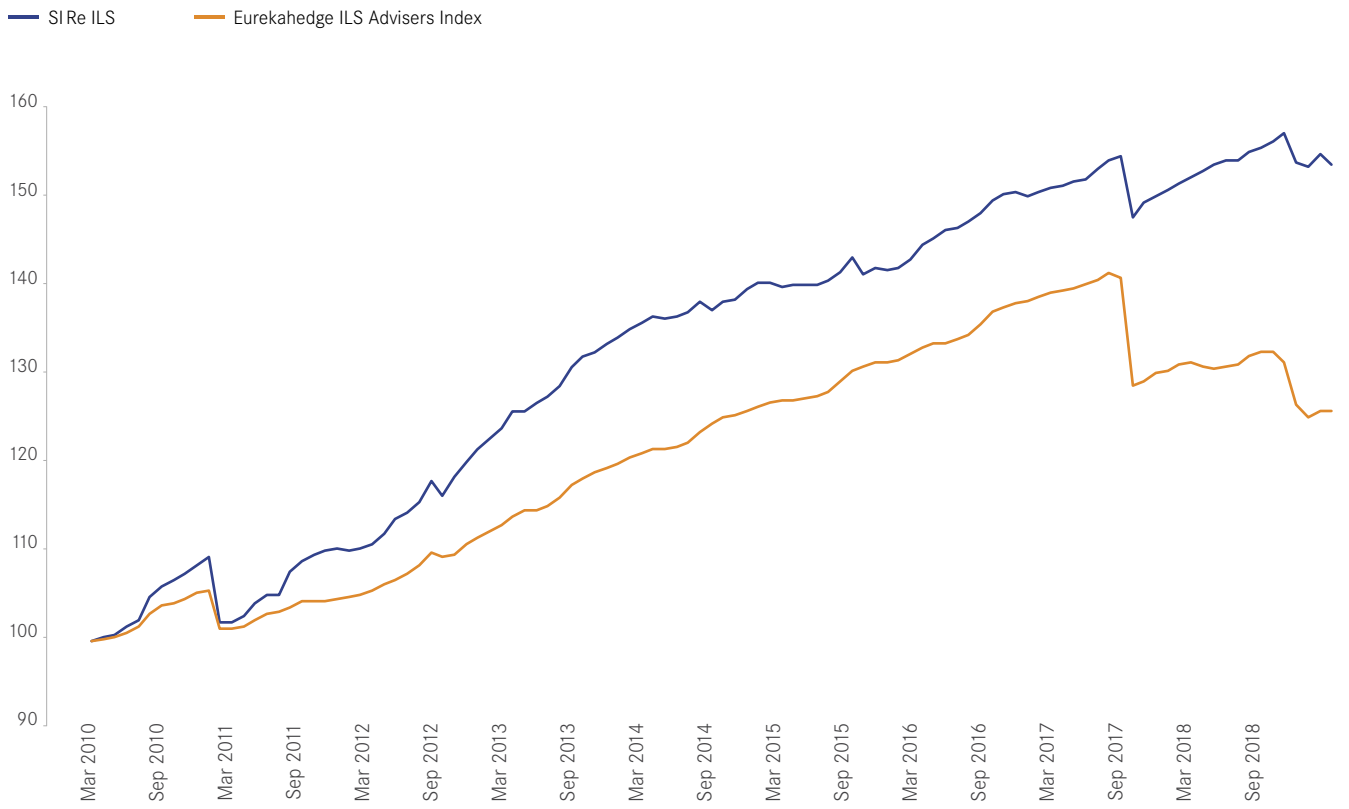
d'autres catégories de risques: près des trois quarts des fonds de placement qui y ont participé précisent que leurs investisseurs sont favorables à une telle évolution.

Selon JLT Re, les capacités de réassurance disponibles ont progressé en 2018 pour s'inscrire à 348 milliards d'USD (cf. graphique 2). Le capital alternatif, qui comprend les obligations catastrophes, les capacités adossées à une garantie et les Industry Loss Warranties, est demeuré quasiment inchangé à 91 milliards d'USD, tandis que les capacités tradi-

tionnelles des réassureurs ont augmenté de 0.8% au cours de l'année.

Les charges exceptionnelles dues aux catastrophes naturelles de 2017 et de 2018 ont affecté l'afflux de capitaux alternatifs. Compte tenu des rendements décroissants durant les années précédentes, de l'augmentation du nombre de sinistres liés à l'ouragan Irma en 2017 et des catastrophes naturelles majeures de 2018, les investisseurs ont réduit leur engagement. De plus, un volume important de capitaux de réassurance alternatifs reste bloqué dans les titrisations af-

GRAPHIQUE 1: PERFORMANCE DES ILS DE SI RE PAR RAPPORT À LA VALEUR DE RÉFÉRENCE



Source: Eurekahedge

fectées par des sinistres tant que la charge définitive de ces derniers n'a pas été établie. Selon JLT Re, les capacités en question avoisineraient les 20 milliards d'USD.

Dans le même temps, les perspectives à long terme des ILS, qui englobent près de 30 milliards d'USD en obligations catastrophes, se sont de nouveau améliorées, puisque leurs rendements repartent à la hausse sous l'effet de la sinistralité des années précédentes. Actuellement, SI Re peut investir jusqu'à 50 millions d'EUR dans des titrisations. En

raison de sa stratégie de placement prudente, l'entreprise n'a pas encore atteint cette limite, car l'évolution des prix associée à la baisse des rendements de ces dernières années ne correspondait pas à ses exigences de rentabilité. Le niveau des prix étant de nouveau bien plus intéressant, SI Re a décidé d'accroître son engagement dans cette catégorie d'actifs. Conformément à sa stratégie de diversification mondiale des risques liés aux catastrophes naturelles, elle souhaite étendre les risques couverts aux inondations (inland flood) et aux incendies de forêt (wildfire), ainsi qu'à l'auto-

mobile et aux couvertures catastrophiques relatives aux pandémies et au terrorisme. De plus, la diversification géographique comprendra désormais l'Asie.

Solide croissance du volume de primes de SI Re dans un marché atone

Après la consolidation opérée en 2018 (hausse de 1.2%), le volume de primes de SI Re a progressé de 4.5% lors des renouvellements de janvier 2019, passant de 133.5 millions d'EUR à 139.4 millions. Cette augmentation tient surtout aux souscriptions hors groupe, dont les primes ont crû de 6.6%. Même si les prix sont restés stables dans l'ensemble, SI Re est parvenue à développer son volume d'affaires auprès de ses cédantes et à acquérir de nouveaux clients.

Persistance de capacités excédentaires sur le marché de la réassurance mondiale

Le retournement de cycle et la hausse des primes d'assurance espérés par les

réassureurs ne se sont pas davantage produits en 2019 que lors des renouvellements précédents. D'après JLT Re (janvier 2019), les sinistres liés aux catastrophes naturelles survenues principalement en Asie et aux Etats-Unis ont pourtant dépassé les 80 milliards d'USD en 2018, qui est ainsi devenue la quatrième année la plus coûteuse de l'histoire de l'assurance. Si l'on ajoute la sinistralité catastrophique record de 150 milliards d'USD observée en 2017, ces deux années cumulées constituent la période la plus sinistrée de toute l'histoire de l'assurance mondiale. Cette importante sinistralité a certes entraîné une demande accrue de réassurance, un renforcement de la discipline de souscription et une réduction des capacités de rétrocession, mais elle n'a pas entamé l'appétit des

réassureurs, dont les capacités demeurent excédentaires. Comme l'année précédente, ce phénomène s'explique par un nouvel afflux de capital sur les marchés de convergence qui, bien qu'en léger recul, représentent près de 90 milliards d'USD, soit environ 25% des capacités de réassurance disponibles (cf. graphique 2).

Contrairement à l'Asie et à l'Amérique du Nord, le marché européen de l'assurance a été relativement épargné par les catastrophes en 2017 et en 2018. Les capacités y ont donc là aussi été excédentaires lors des renouvellements de 2019. Dans la branche dommages aux biens, les primes de risque des contrats non sinistrés sont restées quasiment inchangées, tandis que les hausses ont

été modestes dans les affaires affectées par des sinistres. Les prix ont en revanche un peu progressé dans les affaires de responsabilité civile en raison d'une sinistralité accrue, de l'augmentation des frais de défense et d'un contexte d'insécurité juridique croissante.

Croissance grâce aux affaires nouvelles

Lors des renouvellements de janvier 2019, SIRe a réalisé une croissance de 4.5% sur le portefeuille à renouveler, qui représente 95% du total de ses affaires. Les souscriptions hors groupe affichent

à elles seules une progression remarquable de 6.6% dans un environnement de marché quasiment inchangé. Grâce à cette expansion supérieure à la moyenne, leur part dans le portefeuille global est passée de 62.5% à 63.8%. L'augmentation du volume de primes résulte presque exclusivement d'affaires nouvelles auprès de cédantes déjà en portefeuille (2.3%) ou nouvellement acquises (1.8%), les hausses de tarif ne représentant que 0.2%. SIRe a obtenu de meilleures conditions, et donc des marges plus élevées, dans les contrats importants ayant subi des sinistres. Même si la part des affaires en porte-

feuille a fléchi de 0.8%, principalement à cause du recul des primes cédées par la maison-mère, l'accroissement proportionnel des volumes dans les contrats restructurés se traduit par une croissance de 2.4% (cf. graphique 3).

SIRe a poursuivi sa diversification géographique à l'occasion des renouvellements de 2019. Elle a souscrit pour la première fois des affaires en Bulgarie, démontrant ainsi que sa ténacité sur les marchés ciblés porte ses fruits.

A l'avenir, SIRe développera sa présence sur les marchés d'Europe centrale et de

GRAPHIQUE 2: CAPITAL DE RÉASSURANCE PAR RAPPORT AUX PRIMES BRUTES



Source: JLT Re

l'Est. La plupart d'entre eux seront placés sous la responsabilité de Ralph Kleiner, un souscripteur recruté en février qui est doté de plus de 30 ans d'expérience dans l'assurance et la réassurance internationales.

La répartition géographique du portefeuille ne présente aucun autre changement notable. En France, SI Re a enregistré des hausses de prix substantielles dans les affaires automobile non proportionnelles. De plus, elle bénéficie du fait que ses clients accordent encore de l'importance à un panel de réassurance très diversifié. SI Re a ainsi accru sensi-

blement ses parts en Italie (de 3.2% à 4.6%) et en Europe de l'Est (de 3.8% à 4.5%).

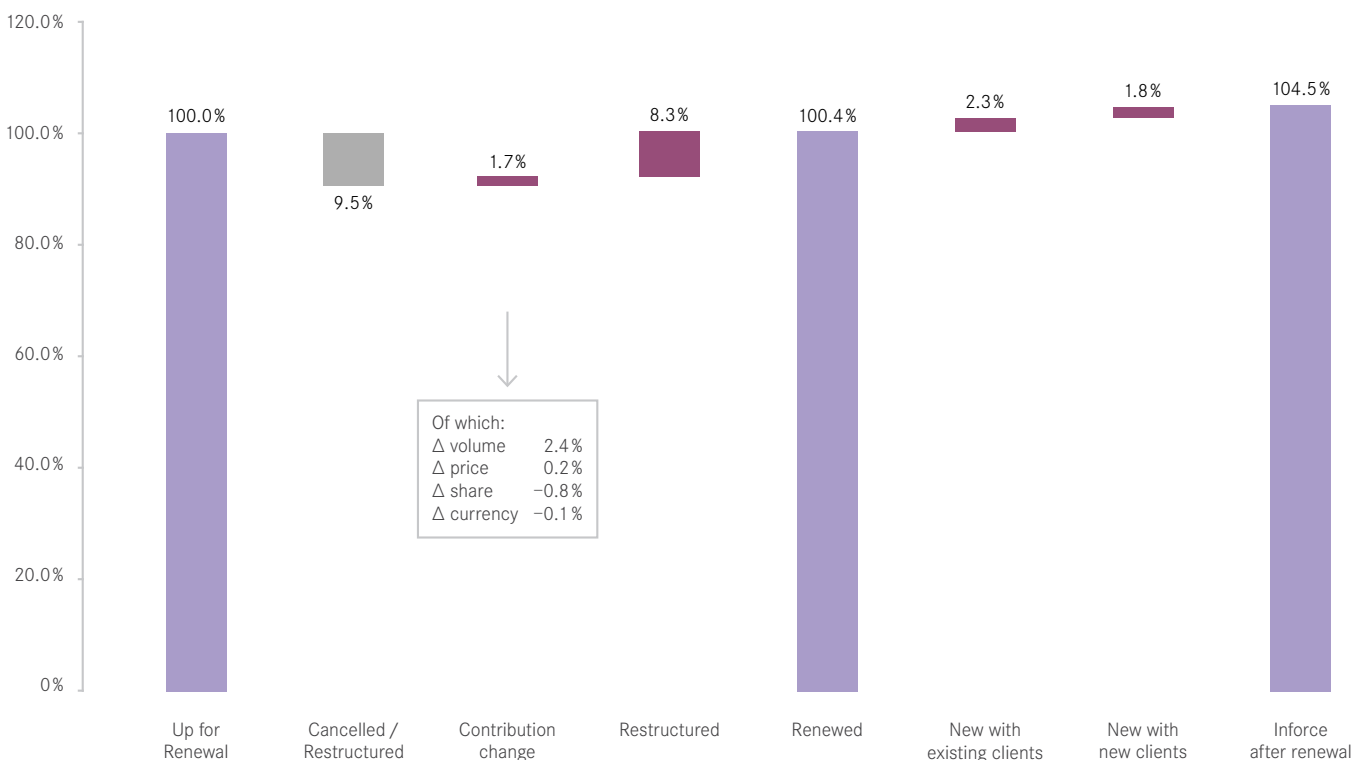
SI Re poursuit également sa diversification en termes de branches d'assurance. En 2018, elle a adopté une nouvelle stratégie quinquennale qui prévoit de couvrir les cyberrisques dès 2019. SI Re a souscrit sa première affaire correspondante avec un assureur de renom lors des renouvellements de janvier.

SI Re continue de souscrire 95% de ses primes dans les branches standard (cf. graphique 5). Les affaires à déroulement

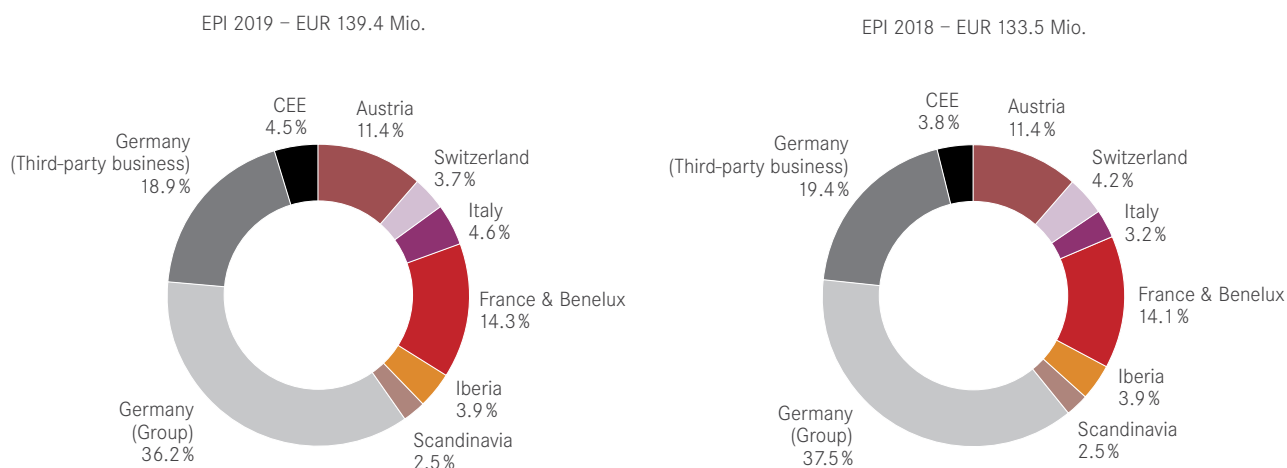
long représentent plus de 60% de son volume de primes.

Les trois quarts des clients de SI Re sont, comme sa maison-mère, des sociétés d'assurance mutuelle. Son portefeuille et sa compréhension du marché couvrent ou complètent idéalement les risques que le groupe SIGNAL IDUNA lui cède. De plus, l'entreprise applique depuis des années une stratégie cohérente pour étoffer régulièrement son portefeuille de clients. Elle a d'ailleurs de nouveau acquis près de 10% de nouveaux clients lors des derniers renouvellements.

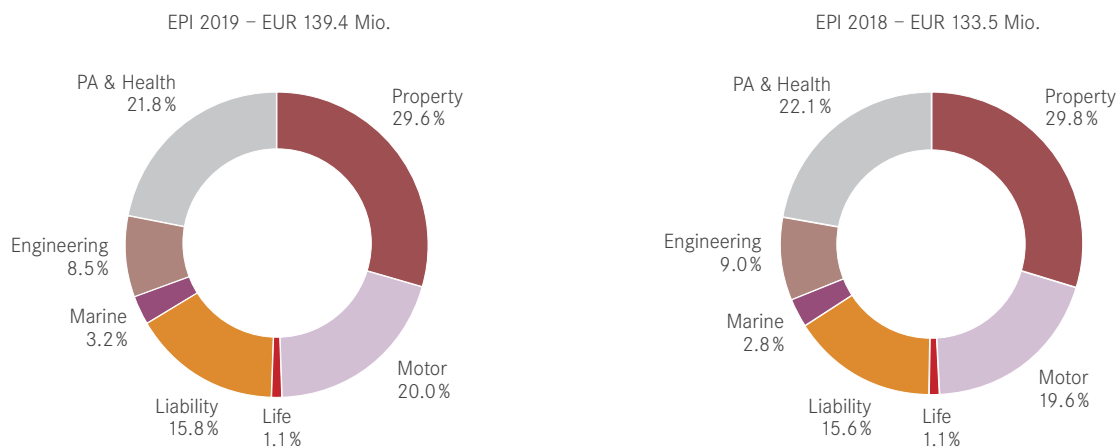
GRAPHIQUE 3: RENOUELEMENTS AU 1^{ER} JANVIER 2019 – ACTIVITÉ GLOBALE



GRAPHIQUE 4: DIVERSIFICATION DES PAYS DE DOMICILE DES CÉDANTES



GRAPHIQUE 5: RÉPARTITION DES BRANCHES PAR ANNÉE DE SOUSCRIPTION



Un collaborateur expérimenté rejoint l'équipe Souscription de SI Re

Ralph Kleiner a intégré l'équipe Souscription de SI Re début février. Doté d'une expérience de près de 30 ans dans l'assurance et la réassurance internationales, ce nouveau responsable de marché s'occupera de l'Autriche, de la République tchèque, de la Slovaquie, de la Slovénie, de la Croatie, de la Hongrie, de la Roumanie et du Portugal. En 2017, SI Re a décidé de diversifier davantage son portefeuille et de renforcer la prospection des marchés d'Europe centrale et de l'Est grâce à du personnel supplémentaire. Lors des prochains renouvellements, SI Re espère ainsi étoffer son portefeuille et établir de nouvelles relations clients.

Ralph Kleiner s'appuiera sur sa vaste expérience pour prospecter ces marchés. Ancien souscripteur traité RC chez Aspen Re, il était chargé de l'Allemagne, des pays d'Europe du Nord et de la Baltique ainsi que de certains États méditerranéens. Il a exercé auparavant comme responsable de souscription RC et Automobile chez Zurich Assurance, où il gérait les clients suisses, dont certains opérant à l'international. Ralph Kleiner a également travaillé pendant onze ans dans la gestion clients, occupant plusieurs fonctions de souscription chez Swiss Re, principalement dans les branches responsabilité civile, accidents et automobile, tant pour l'assurance di-

recte que pour la réassurance. A cette occasion, il a notamment été pendant quatre ans souscripteur RC pour des clients américains, canadiens, australiens, allemands et suisses qui figurent dans la liste Fortune 500.

Il apprécie tout particulièrement l'orientation internationale et la hiérarchie simple de SI Re, la possibilité de découvrir d'autres marchés d'assurance et la ténacité avec laquelle l'entreprise met en œuvre ses stratégies. Ralph Kleiner a également été impressionné par le professionnalisme de SI Re dans tous les domaines, qui est digne de celui de ses concurrents de plus grande taille.

Ralph Kleiner a commencé ses déplacements en avril. Accompagné dans un premier temps du précédent responsable de marché, il rencontre les clients de son nouveau domaine de compétence. Il est persuadé que ces contacts renforceront le sentiment favorable que lui inspirent ses nouvelles activités.

Marié et père de famille, il consacre ses loisirs aux voyages, au hockey sur glace et à l'automobile. De plus, il vérifie les finances de sa commune en tant que vice-président de la commission de révision des comptes.



SIGNAL IDUNA
Réassurance SA

Une filiale de
SIGNAL IDUNA Groupe

Bundesplatz 1
Postfach 7737
CH-6302 Zug
Suisse
Téléphone +41 41 709 05 05
Fax +41 41 709 05 00
www.sire.ch